

成功するコーチング起業の全貌

準備すべき4つのステップと市場の将来性、そして継続する秘訣

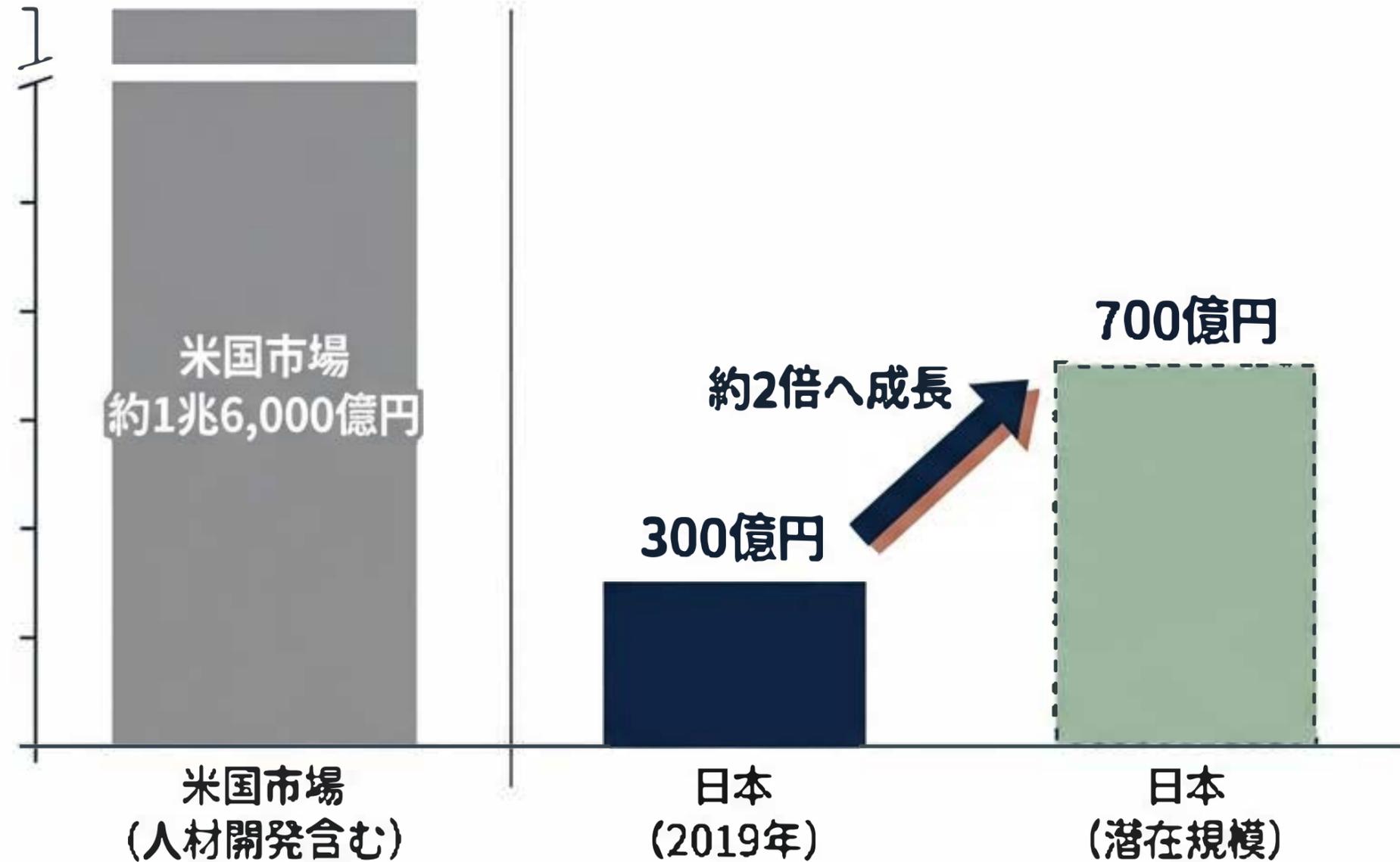
コーチングは 今、拡大する 「産業」であ る

自己成長やキャリア開発への関心が高まる中、コーチングは個人の趣味の領域を超え、確実なビジネスモデルとして確立されています。

本資料では、市場の「なぜ今か (Why Now)」から、具体的な「始め方 (How)」、そして事業を「続ける (Sustain)」ための戦略的ロードマップを提示します。



日本のコーチング市場は拡大期にある



Growth Drivers



人的資本経営: 企業の開示義務化による予算増



リスクリング: 変化に対応するためのスキル再習得



ウェルビーイング: 組織の健全性重視

日本の市場は2015年の50億円から2019年には300億円へ急成長。米国市場の動向を鑑みると、今後約2倍の700億円規模への成長が見込まれます。

成功に不可欠な5つのスキルと「資格」の重み



傾聴力

相手の話を理解し、
し、受容する



質問力

思考を引き出し、
目標達成を支援する



フィードバック力

適切な助言で
成長を促す



マーケティング力

認知を広げ、
集客する



管理能力

進捗とセッションを
コントロールする



信頼の証：資格の重要性

業界では「資格」が信頼の証です。国際コーチング連盟（ICF）認定資格などの取得は、スキル向上だけでなく、クライアントへの安心感提供に直結します。

コーチング起業がもたらす4つのメリット



1. Low Cost (低コスト)

PCと通信環境があれば開始可能。
オフィス不要でリスク最小限。

2. Location Freedom (場所の自由)



オンライン活用で世界中が職場に。
時間や場所に縛られない働き方。

Ideal
Balance



3. Design Freedom (設計の自由)

1on1、研修、コンテンツ販売など、
ビジネスモデルや価格を自由に設計
可能。

4. Self-Growth (自己成長)



クライアントの支援を通じて、自
身の傾聴力や課題解決力も磨かれ
続ける。

専門分野とターゲットの決定：過去の自分がヒントになる



強みの棚卸し

過去に自分が苦勞したこと、乗り越えた経験こそが最大のコンテンツです。



ターゲットの具体化

「自分が出会いたい人物像」や「かつての自分」をターゲットに設定することで、共感に基づいた信頼関係が築けます。

準備ステップ②

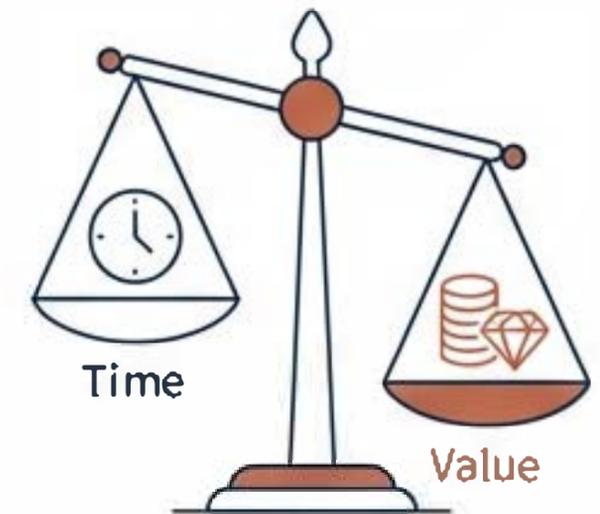
サービス設計と 価格設定の戦略

Service Flow



Pricing Strategy (価格設定)

- 価格の基準: 自分のスキル・経験・競合相場を分析する。
- モデル: 単なる時間単価ではなく、パッケージプランや成果へのコミットを価値として価格を設定する。



ブランド構築と開業の法的続き



Branding (ブランド構築)

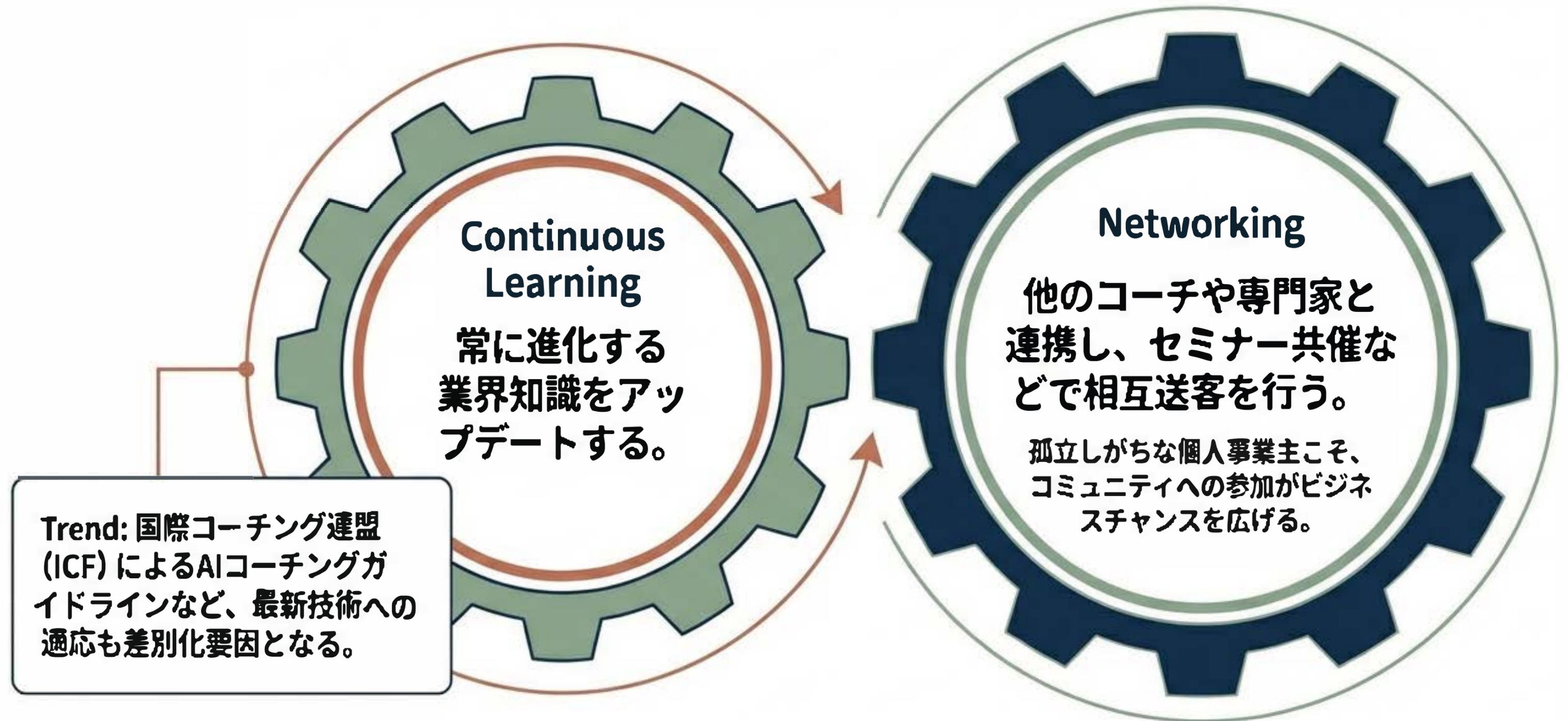
- 集客チャネル: SNS (認知)、ブログ (信頼)、HP (申込み) を組み合わせる。
- 紹介: 既存クライアントからの紹介は最強の集客経路。



Legal & Tax (法的手続き)

- 開業届: 税務署へ提出 (Web可)。屋号を決めておく。
- 青色申告の推奨: 最大65万円の控除メリットあり。開業届と同時に「青色申告承認申請書」の提出を忘れずに (3月15日まで)。

起業後の成功戦略：差別化と連携



起業家が直面する「3つの壁」



1. Acquisition (集客の壁)

最初のクライアント獲得が最難関。認知不足と信頼不足が原因。



2. Revenue (収益の壁)

単発セッションだけでは収益が安定しない。労働集約型の限界。



3. Time Management (時間の壁)

クライアントが増えるほど、日程調整や管理業務に忙殺され、セッションの質が低下するリスク。

Next: Solutions

課題を突破する具体的アプローチ

Solution for Acquisition (集客)

-  無料/割引体験：口コミ（レビュー）を条件に提供し、実績を作る。
-  発信：専門分野に関する記事で信頼性を高める。

Solution for Revenue (収益)



収益源の多角化：1対1だけでなく、グループコーチング、企業研修、オンライン講座などで収益ポイントを増やす。



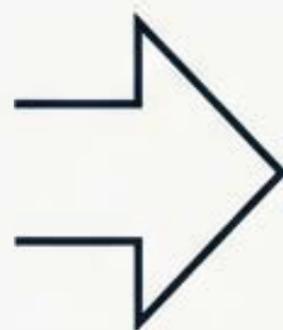
リピーター施策：継続プログラムや紹介特典制度を設ける。

成功事例：100件のDM失敗から学んだこと

株式会社メタメンター代表 小泉 領雄南

The Struggle (試行錯誤)

知名度ゼロからスタート。100人にDMを送るも成果なし。マッチングサイトでも苦戦し、「コーチングの価値」が伝わらない現実に直面。



The Turning Point (転機)

「How-to (やり方)」の発信をやめ、「Real Experience (自身の乗り越えた経験)」を発信。

Key Lesson

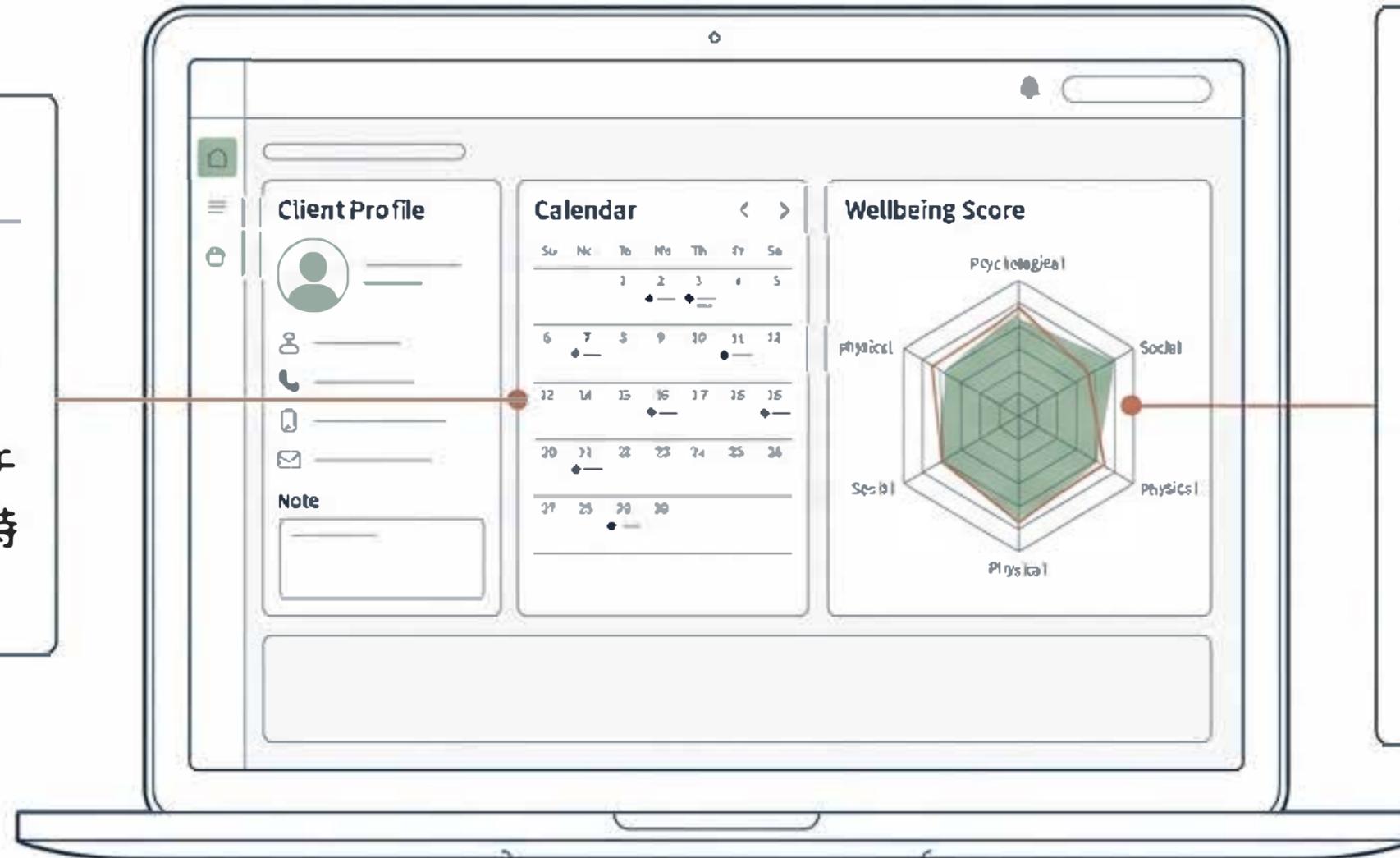
理想の顧客像に自分自身を近づけ、そのプロセスを公開することで、「あなたみたいになりたい」という共感型の集客に成功。

「時間管理」と「信頼構築」を同時に解決するツール

Product: MetaMentor CRM

Efficiency (効率化)

クライアント情報、SNS、セッション履歴を一元管理。セッション履歴を一元管理。事務作業を自動化し、コーチングそのものに集中できる時間を確保。



Wellbeing Diagnosis (ウェルビーイング診断)

心理的・社会的・身体的側面からウェルビーイングを数値化・可視化。クライアントの変化が目に見えるため、納得感と信頼 (Trust) が生まれ、継続率向上につながる。

成功への道筋：まとめ

1. 市場理解：
成長市場で戦う。

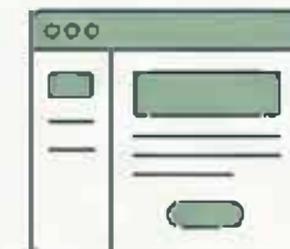


2. 準備：
ターゲット設定とインフラ整備を怠らない。

3. 戦略：
継続学習と差別化で価値を高める。



4. 効率化：
ツールを活用し、クライアントと向き合う時間を最大化する。



Final Thought: コーチング起業は一朝一夕には成功しません。長期的な視点で信頼を積み重ねることが、最大の成功法則です。

まずは「可視化」の力を体験する

クライアントの信頼を獲得するための第一歩は、
現状を正しく把握することです。

「ウェルビーイング診断」を試す（無料）

クライアント管理ツール「MetaMentor CRM」の詳細を見る